

清华毕业，他回朝阳点废成“金”

本报记者 白复海 文并摄

2012年，以690分的高考成绩成为朝阳市高考应届生第一名；本科阶段就读于清华大学水利水电工程系，硕士研究生阶段就读于清华大学管理科学与工程专业；2022年，28岁的他成为陕西省某大型国企的项目总工程师……这是闫封任的经历。

在外人眼中，按照此前的人生轨迹，闫封任接下来很可能会在一线城市、顶尖平台继续谋求更好的发展、取得更高的成就。

但在2023年，29岁的闫封任却给出让人意外的答案：回辽宁老家，回到朝阳北票这个县级市，干起油页岩产业。这个行业，与他在大学时所学专业毫不相干。

是什么让这位清华学子甘愿舍弃已有的优渥待遇，一头扎进辽西县城从“零”开始？转身背后藏着怎样的抉择？一串好奇，带我们走近这位清华“北归”人。

因“朋友圈”回家

回家的契机，始于一次深夜的微信“朋友圈”动态更新。

2023年夏天，陕西省西安市。闫封任正在项目驻地值夜班，闲暇刷手机时，一条微信“朋友圈”动态信息吸引了他的目光。

发这条信息的，是他读清华硕士研究生时认识的同学孙其星，毕业后，两人多年未联系。当天夜里，孙其星转发了所在公司团队去北京开技术评审会的新闻，配文写道：“感谢朝阳、北票市委市政府的大力支持。”

看到“朝阳北票”几个字，闫封任直接拨了电话过去：“老孙，你咋跑我家去了？”

在闫封任印象中，孙其星能力极强。他在研究生阶段就是学校官网报道过的基层实践典型、优秀学生骨干。毕业后，孙其星入职“世界500强”企业、“中国企业500强”的海亮集团。“除了能力强，孙其星也很富有人格魅力，和他交往、共事让人觉得很舒服。”闫封任说，自己想不通，外人

内容提要

本硕就读于清华大学的闫封任受清华同学邀约，放弃外人眼中顺遂的职业路径，毅然返乡，回到朝阳北票，投身完全陌生的油页岩产业。他积极推动攻克固废利用难题，将工业废渣变资源，助力公司扭亏为盈，企业年产值达2.92亿元。这名90后证明：小城也能干大事，家乡同样有未来。

眼中的“天之骄子”为什么会跑到辽西小城发展。

电话中，孙其星讲起北票油页岩开发项目，讲完试探着问：“你要不要回来一起干？”

这一问，闫封任心头波澜万千。

彼时，他在陕西一家国企干了整3年，28岁就被破格提拔为项目总工程师，未来可期。可外人眼中的风光，挡不住心里越来越重的倦怠，用他自己的话说：“公司业务板块、组织架构已趋于稳定，未来一眼能看到头。每天工作节奏按部就班，渐渐就失去了那种大干一番事业的冲动与激情，这对年轻人来说很可怕。”

闫封任喜欢挑战。大学本科阶段，他就响应国家号召，报名入伍，主动选择到部队锤炼。两年军旅生活，他磨炼出更坚韧的意志，也使他越发意识到，自己是一个需要不断解锁新鲜体验、探索未知边界的人。

孙其星的一番话，让他觉得人生中一次关键的新机遇来了。“源于对老同学的充分信任，我就觉得这事儿靠谱。”闫封任判断机会的逻辑很简单，“能让这么优秀的人放弃其他机会，一心扎在北票，这个事业肯定差不了。”

通话结束后，他专程从西安返回北票实地考察。不到两个月，便下了决心。

2023年8月，闫封任正式入职海亮集团旗下辽宁贝泽能源有限公司，再次回到了家乡朝阳。

开发新技术把固废变成宝

回来后，闫封任要面对的是完全

陌生的业务领域。

油页岩矿山开采、超低热值油页岩固废处理、新型低碳建材研发……新公司的这些业务，跟他所学的水利、管理专业相去甚远，和他在西安从事的建筑行业也没太多关联，全得从头学起。

“孙其星博士是机械专业出身，很多工作他也在摸索。我们几个年轻人组了个青创团队，一起学，从头上，对内请教公司有经验的老同事，对外积极与高校和科研院所联系，上手就快了。”闫封任说。

话说得轻松，但谁都知道背后的艰辛。同事发现，闫封任总是通宵加班，第二天还能跟没事人一样照常工作。

很快，闫封任成了公司的“救火队员”，哪缺人往哪项；固废处理项目前期手续没人跑，他就从可研报告到环境影响评价、节能评估审查全程盯着；采购部负责人突然离职，他又临危受命，干了近10个月的采购；负责申报奖励荣誉的同事离职，他又扛起来。一年多下来，陆续帮公司拿下“辽宁省绿色工厂”“辽宁省数字化车间”“辽宁省企业技术中心”等荣誉。

真正让闫封任投入精力最多的，是油页岩固废的资源化利用。过去，企业数千万吨固废堆成了山，远在几公里外都能看见。

“这些固废热值太低，平均只有四五百大卡，以前没有更好的处置方式，只能堆着，既占用土地又污染环境。”在闫封任眼里，固废是亟待开发的资源。

针对干馏提油产生的油页岩固废热值低、难煅烧、利用难的行业痛点，闫封任及其团队与上海交通大学合作，首创炉内复合循环流化煅烧技术，解决行业长期未攻克的技术难题。依托项目的产业化落地，可为全国油页岩行业提供标杆示范，推动行业从“单一炼油”向“全资源利用”转



▲作为“跨界新兵”，闫封任从头学起，一有时间就到生产一线，向经验丰富的同事请教工艺流程。

▲在企业展厅，闫封任向参观者介绍项目进展与核心产品，宣传家乡。

杭州归来，他让更多辽宁好医生被看见

本报记者 白复海 文并摄

内容提要

在互联网医疗头部企业打拼、年薪约40万的王亭，2021年从杭州返回沈阳创业。他敏锐地捕捉到东北医疗新媒体领域的空白，带领团队为一线医生打造真实、专业的短视频账号。2025年，他将公司全面转向AI驱动，自研系统可实现自动剪辑问诊视频，大幅降低运营门槛，让众多“辽宁好医生”被看见。对他而言，回乡不是将就，而是奔赴一片值得深耕的新蓝海。



王亭常与团队围坐交流，氛围轻松，三言两语间常有新点子迸发。

“这个病我就明告诉你，除非极早期，不然做手术延长不了生存期。”

这句带有浓重辽宁口音的诊疗判断，出自沈阳省级三甲医院介入科一名医生的短视频，因诊断通俗易懂、不绕弯子，短视频点赞量过万。

在抖音平台上，这名医生的账号已有240多万“粉丝”，点赞过万的视频不在少数。帮他运营账号的，是医流科技（沈阳）有限公司。公司总经理王亭，今年41岁，在医疗服务行业摸爬滚打了13年。

5年前，王亭还在杭州一家互联网医疗头部企业带团队做前沿项目孵化，年薪40多万元。2021年底，他突然做了个决定：回沈阳，重新开始。

为何选择在事业上上升期重返沈阳？背后藏着怎样的故事？我们走近王亭，听他讲述“北归”之路。

杭州“红海”中发现家乡“蓝海”

2018年底，33岁的王亭决定辞职，南下杭州。

在此之前，他的生活轨迹一直在沈阳。大学毕业后，王亭做过地产品牌策划，后来进入医疗行业，在一家知名妇婴医院担任运营总监，工作安稳体面。那时王亭常出席医疗业内交流活动，结识了不少行业专家。一次会议上，一位互联网医疗领域专家谈道：“医疗服务行业的未来，一定在线上。你在线下医院做得再好，也只是守着一栋楼。真正能放大影响力的，是互联网。”

一番活点醒了王亭。

他开始关注互联网医疗赛道，并主动接触该赛道的国内某头部企业。几轮沟通下来，对方看中他既懂医疗又懂运营的背景，抛出橄榄枝。王亭抓住机会，顺利入职该集团位于杭州的数字化医疗创新服务中心。

不过，王亭在杭州过得一点儿也不轻松。当时，数字化医疗创新服务中心的孵化机制是：每个项目组只有四五个人，两三个月就要拿出一套可行性较高的医疗创新方案。方案通过，项目留下继续开发或被公司直接

卖掉变现；连续两个项目失败，整组直接淘汰。

这种节奏、压力之下，王亭和团队两年做出17个项目。其中一个青少年成长类项目被卖出约200万元。

但真正让王亭兴奋的，是工作之余发现了新赛道。

他和3个伙伴组建了个团队，帮医生打造个人新媒体账号。从文案策划、脚本撰写，到实地拍摄、视频剪辑、账号运营，全程服务。两年间，他们前前后后做了22个账号，平均“粉丝”量稳定在五六十万。

看着数据噌噌涨，王亭高兴之余也有隐忧。“杭州做医疗IP孵化的头部团队太多了，我们这点体量排不上号。”王亭回忆，当时杭州周边优质的名医资源、大型医疗机构资源已被头部企业瓜分殆尽，自己的团队利润越压越薄，发展空间越来越窄。

而此时的东北医疗新媒体赛道，几乎是空白。王亭重新打量起家乡。

“那时，沈阳专业做医生新媒体IP打造、医疗全域流量运营的成熟团队少之又少，但医疗机构和医生的线上需求却很旺盛。”王亭说，去杭州前，他已在沈阳医疗行业打拼多年，从三甲医院到基层诊所，攒下的人脉要比在南方城市的“零基础”厚得多。

商业上的判断是一方面，情感上的牵挂在高沈3年时间里也被不断放大。王亭的妻儿在沈阳生活，长期分隔两地，家庭陪伴的缺失成了他心里一直放不下的遗憾。

“在外面漂着，总感觉很孤独，身边几乎没有能交心的人。”王亭说，这种孤独感，让他越来越想回家。

商业机遇和情感牵挂叠在一起，2021年底，王亭决意带着两名核心员工回沈阳。

感触最深是营商环境变化

回沈阳不难，关键在于确定发展

路径。

“当时沈阳一家同行找到我，约我加入。这家企业体量足够，深耕医疗流量领域，跟他们合作，是不错的选择。”王亭说，依托这家企业的本土渠道资源，两年时间，他带着从杭州一线市场积累的前沿运营思路和成熟的账号打法，前前后后打造了近千个医疗类账号。

但长期合作下来，双方在商业模式上的分歧逐渐显露，王亭决定独立创业。

在家乡创业，王亭感受最深的还是人与人之间的相处方式。“东北人比较实在，合作中很少遇到刻意挖坑、恶意设局的情况。大家遇到大项目就拆分协作，一起把事情做成。”王亭坦言，在外打拼时反而更容易遇到各类合作上的不愉快，回到家乡，内心多了份安稳。

2024年，带领团队入驻沈阳电商虚拟产业园后，王亭更加感受到这片

土地营商环境的变化。

与传统产业园主要靠减免房租的“促销式”招商不同，沈阳电商虚拟产业园走的是“陪伴式创业服务”路线。工商注册、财税打理、知识产权申报、政策项目申报、新媒体资源对接……沈阳电商虚拟产业园为创业者提供全链条服务。

最触动王亭的，是园区举办的一次创业沙龙。他向到访的浑南区某部门负责人简单介绍了正在研发的AI医疗产品，该负责人当场主动帮忙对接当地各类医疗资源。

“很多园区接待领导参观只是走形式，简单寒暄几句就没有下文了。但这里的领导是真的耐心了解你的项目，愿意主动出手帮你对接资源。”王亭感慨，这份认可和行动力，令他感动。

依托园区平台，王亭顺利搭建起更多资源渠道，还陆续迎来外地企业交流合作。这些扶持，让他在沈阳安心扎下了根。

借助AI打造核心优势

2025年年初，王亭做了一个在同行看来“太激进”的决定：砍掉文案、编导、拍摄、运营等基础岗位，将公司全面转型为AI产品型企业。

在同类业务公司，一般需要几十人团队才能运转起来。而王亭的医流科技，仅靠6个人就撑起了整套业务——除王亭和另一位管理层外，1人负责商务对接，1人做产品迭代，另有两人盯售后服务，核心内容生产全部交给AI。

这个决定，源于长久以来的行业痛点。

传统医疗账号代运营，极度依赖一个核心岗位——医疗编导。一个合格的医疗编导，既要懂文案策划、视频创作，又要熟知医学专业知识、能精准对接医生需求。

“培养一名医疗编导至少要3个月。好不容易培养成熟，又极易被同行或医疗机构高薪挖走，我们吃过太多的亏。”王亭说。

他决定用AI来解决问题。团队研发的“AI+医疗”内容生产系统，核

“一起聚会的清华人多了”

回到北票这几年，闫封任对家乡变化的感受越来越深刻。这些变化，让他更加确信，回来是对的。

“前些年跑项目手续，常遇到指标、用地等难题。市领导三天两头往厂里跑，一事一议，帮着协调解决，对我们支持力度非常大。”闫封任说。

“去年以来，辽宁实行领导干部联系企业制度，省里也开了全省优化营商环境大会，一系列围绕企业的营商环境改革相继推出，我们也被纳入了‘包保’范围。”闫封任回忆，省领导到厂里调研，探营商环境、问发展难题，连员工衣食住行都问得很仔细。

“自从成为被‘包保’的企业，各级部门对我们的支持力度更大了，现在办事更加顺畅。”在闫封任看来，领导干部联系企业制度让企业遇到很多跨层级、跨部门的难题时，有了更强有力的支持。

发展离不开人才助力。闫封任观察到，辽宁对人才越来越重视。

大学毕业时，闫封任就想过回辽宁发展，也特别留意辽宁企业的招聘信息。可当时只有沈阳、大连零星几家研究院在清华招人，还都是专业性极强的岗位，机会寥寥。老家朝阳，更是几乎没有企业去招聘。

“这几年情况明显变了，辽宁很多单位到清华招人。”闫封任说，现在他时不时会和这几年回到辽宁、在朝阳工作的清华学弟学妹们聚一聚。酒桌上大家开玩笑：“师兄们是我们的探路者。”这话让闫封任很受触动。

在闫封任看来，过去很多在外求学的辽宁孩子，不是不想回来，而是没有合适的机会。

“我能重返家乡、干事创业，得益于海亮集团将优质产业项目落到了北票。”闫封任说，“我相信，会有越来越多的优质企业入驻，会有越来越多的重点项目落地。发展平台进一步夯实了，更多的人才自然会返乡创业就业。”